

# El rol de Argentina en el mercado mundial de la pera desecada

---

## Trabajo de investigación

**Mag. Ing. María Laura Malaspina (1), Ing. Gabriel Podgornik (2), Vanesa Ponce (3),  
Verónica Cabrapan (4), María Micaela Malaspina (5)**

- (1) Docente de la cátedra de Economía Agraria, Facultad de Cs. Agrarias, Universidad Nacional del Comahue  
Dirección: Ruta 151 km 12.5, Cinco Saltos, Pcia. de Río Negro  
Teléfono: 0111569794643  
Email: [mlmalaspina@hotmail.com](mailto:mlmalaspina@hotmail.com)
- (2) Investigador del INTA, Agencia Centenario, EEA Alto Valle [podgornik.gabriel@inta.gob.ar](mailto:podgornik.gabriel@inta.gob.ar)
- (3) Estudiantes de Ingeniería Agronómica, FACA – UNCo [vanesaponce5@gmail.com](mailto:vanesaponce5@gmail.com)
- (4) Estudiantes de Ingeniería Agronómica, FACA – UNCo [veronica\\_cabrapan@hotmail.com](mailto:veronica_cabrapan@hotmail.com)
- (5) Estudiante de Licenciatura en Ciencias de la Comunicación, Universidad Nacional de La Plata  
[micaelamalaspina@hotmail.com](mailto:micaelamalaspina@hotmail.com)

El presente documento se enmarca en el Proyecto “Estudio de cadena de valor para la producción y exportación de peras desecadas”, seleccionado en el Concurso de Proyectos de Asistencia Exportadora Manuel Belgrano, financiado por la Secretaría de Políticas Universitarias del Ministerio de Educación de la Nación Argentina.

## **El rol de Argentina en el mercado mundial de la pera desecada**

### **Resumen**

Actualmente la producción de pera de la Norpatagonia se encuentra en crisis. Los productores aducen que no logran cubrir su costo de producción. Una de las causas es el alto nivel de fruta procesada sobre el de fruta producida, debido en parte a los crecientes requerimientos internacionales de calidad. Se propone indagar sobre otras opciones para la pera que no se comercializa en fresco, y se analiza la producción de pera desecada. El objetivo es proporcionar información de mercado para la determinación de la cadena de valor de la pera desecada. La metodología empleada es revisión bibliográfica y análisis de información secundaria. Se concluye que existe una tendencia mundial creciente al consumo de desecada en el consumo; Sudáfrica es el principal competidor; la tendencia de las exportaciones es a caer en volumen, pero a aumentar en precio; el principal destino es EEUU. El precio FOB promedio por kilogramo varía entre USD 6.5 (Uruguay) y USD 2.69 (Chile) (2013). El grueso de la producción de pera fresca se genera en la provincia de Río Negro, mientras que el 90% de la pera desecada es exportada desde Mendoza. Las principales empresas exportadoras son Natural fruit (30%) y Nevada Arg.(27%).

Palabras clave: Pera desecada – Exportaciones – Información de mercado

### **The role of Argentina in the world market of dried pear**

#### **Abstract**

The production of Norpatagonia pear is in crisis now. Farmers say their costs are bigger than their incomes. One of the causes of this is the relation between industrial processed fruit and produced fruit, due to growing world quality requirements. It is proposed to ask about other options for the fruit that isn't sold as fresh fruit, and production of dried pear is analyzed. The objective is to develop marketing information. This information will be used to build the dried pears value chain. The methodology used is to review literature and analyze secondary information. The conclusion are: there is a world increases trend to dried fruit consume; South Africa is the main competitor; Argentina exports drop in volume but increases in prices; the main destination is USA. The kilograme average FOB prices varies between 6.5 to 2.69 (2013). Fresh pear comes from Río Negro, and 90% of dried fruit is exported from Mendoza. Main exported companies are Natural Fruit (30%) and Nevada Argentina (27%).

## Introducción

El cultivo de la pera (*Pyrus communis*) data de más de 70 años en la región de los valles de los ríos Negro y Neuquén. Su importancia reside tanto en la superficie destinada al cultivo, que supera las 35 mil hectáreas (SENASA, 2014), como en su participación en la economía regional: en el caso de la Provincia de Río Negro, la exportación frutícola constituye el 70% de las exportaciones totales en dólares, y en la Provincia de Neuquén, el 30% (Nosis, 2014).

El 84% de la superficie total plantada con peras se localiza en la Norpatagonia, y el resto, en la provincia de Mendoza. En el decenio que va desde el año 2002 al 2012, la superficie plantada evolucionó positivamente en Río Negro (42%) y Neuquén (8%), y negativamente en Mendoza, cayendo en un 30% (Cuadro 1).

**Cuadro 1:** Distribución de la superficie plantada con peras por provincias (en ha). Evolución 2002 – 2012

	Río Negro	Neuquén	Mendoza
<b>2002</b>	14.694	2.599	6.222
<b>2012</b>	20.950 (**)	2.828 (**)	4.340 (*)
<b>Evolución</b>	42%	8%	-30%

(\*) IDR, (\*\*) SENASA, Anuario estadístico 2012, Centro Regional Patagonia Norte

La larga trayectoria y el consiguiente aprendizaje en la producción de peras ha tenido su correlato en el comercio mundial. Tal es así que en el año 2013, Argentina se ubicaba en el segundo lugar como país productor, y en el primero como exportador, a nivel mundial (USDA, 2013).

**Cuadro 2:** Relación entre volumen de pera procesado y volumen producido en los principales países productores del mundo

	Procesado/producido %
<b>China</b>	8%
<b>EEUU</b>	35%
<b>Argentina</b>	32%
<b>EU-27</b>	6%
<b>Sudáfrica</b>	31%
<b>Chile</b>	24%
<b>Australia</b>	30%
<b>Rusia</b>	13%
<b>Turquía</b>	3%

Fuente: Elaboración propia en base a datos FAS – USDA, 2014

La buena performance mundial de la producción Argentina de peras no ha redundado en los últimos años en mayores retornos para el sector, especialmente en los estratos de menores

superficies, que no logran cubrir su costo de producción (Secretaría de Fruticultura de Río Negro, 2013).

Uno de las causas de los bajos retornos es la alta proporción de fruta que no alcanza los estándares para el consumo en fresco. Como indicador de esta situación se hace referencia a la relación entre la cantidad de fruta procesada<sup>1</sup> y la de fruta producida.

En Argentina, la relación pera procesada/producida ronda el 32%. Esta proporción es similar a Sudáfrica, donde, a diferencia de Argentina, gran parte de los cultivos se producen con fines de procesamiento en vez de consumo en fresco (Cuadro 2).

Las razones del relativamente alto nivel de industrialización de la producción de peras en Argentina están relacionadas con los crecientes requerimientos internacionales de calidad. Se deriva a la industria de transformación una alta proporción de fruta con problemas de tamaños y sobre madurez, aunque no posea defectos graves que impidan realmente su consumo, tales como rameado o podredumbre.

Es de destacar que los productores de la región son los más avanzados a nivel nacional en el implementación de normas internacionales de calidad, por lo que gran parte de la fruta que se descarta en fresco y es enviada a industria, cuenta con certificación GAP<sup>2</sup>, lo que implica un valor adicional desaprovechado (SEFR et al. 2011).

La industria a la que se orienta la pera de descarte es principalmente la elaboración de jugo concentrado. Este es el destino de más del 65% de las peras que no se comercializan en fresco (FUNBAPA, 2014). La industria juguera destina a exportación el 95% de la producción. El jugo obtenido se exporta a granel, constituyendo un commodity de bajo valor agregado que, mayormente, será utilizado como insumo por otras industrias alimenticias.

Son escasas las alternativas de industrialización son escasas en la región. Se propone, entonces, indagar sobre otras opciones para la pera que no se comercializa en fresco. Estas opciones deben cumplir con dos premisas: poseer mayor valor agregado y que este valor sea apropiable (todo o al menos en parte) por los productores.

Con esas premisas, una de las opciones que se analiza es la producción de orejones de pera. La implementación de secaderos de peras en los valles del Río Negro y Neuquén podría constituirse, entonces, en una alternativa de diversificación para la industrialización de peras. Y, dada la alta cantidad de pera desecada que potencialmente producirían los Valles, es inevitable considerar los mercados externos como absorbedores de la oferta excedente.

Este trabajo se inscribe en el Proyecto “Estudio de cadena de valor para la producción y exportación de peras desecadas”, seleccionado en el Concurso de Proyectos de Asistencia Exportadora Manuel Belgrano, con el fin de proporcionar al grupo de productores demandantes de la investigación la información técnico-económica necesaria para la toma de

---

<sup>1</sup> Cuando se habla de “fruta procesada” se hace referencia a la fruta que se somete a un proceso que da lugar a su transformación (producción de jugo, por ejemplo)

<sup>2</sup> Good Agricultural Practices o en español, Buenas Prácticas Agrícolas. Se trata de una certificación internacional de calidad a nivel de producción primaria.

decisiones sobre producción y comercialización de peras desecadas en la cadena nacional de valor de frutas desecadas con vistas a la exportación, y aportar elementos para la investigación y desarrollo de nuevos productos industriales de mayor valor agregado para la fruticultura de la región.

Por lo expuesto, el objetivo de este primer documento de trabajo es proporcionar información de mercado para la determinación de la estructura general de la cadena de valor de la pera desecada: identificación de principales mercados internacionales de destino de la fruta desecada argentina en los últimos diez años, indicando especies/variedades, envases, precios y volúmenes; identificación de la participación de la pera desecada en el total de frutas secas exportadas, e identificación de principales exportadores.

Aquí se hace necesario aclarar el concepto de fruta desecada. Este varía según su ámbito de aplicación. Considerando que el presente trabajo apunta a la cuestión comercial por encima de la técnica, se decidió adoptar la definición del Código Alimentario Argentino, que es la que se utiliza para la rotulación y en las transacciones del producto en el mercado interno e internacional.

Según el Artículo 887 del citado código tenemos las siguientes definiciones:

“Fruta Fresca: Es la que habiendo alcanzado su madurez fisiológica, presenta las características organolépticas adecuadas para su consumo al estado natural.”

“Fruta Seca: Es aquella que presenta, en su estado natural de maduración un contenido de humedad tal, que permite su conservación sin necesidad de un tratamiento especial. Se presentan con endocarpio más o menos lignificados, siendo la semilla la parte comestible (nuez, avellana, almendra, castaña, pistacho, entre otras).”

“Fruta desecada: Es la fruta fresca, sana, limpia, con un grado de madurez apropiada, entera o fraccionada, con o sin epicarpio, carozo o semillas, que ha sido sometida a desecación en condiciones ambientales naturales para privarlas de la mayor parte del agua que contienen.”

“Fruta deshidratada: Es la que reuniendo las características citadas precedentemente, se ha sometido principalmente a la acción del calor artificial por empleo de distintos procesos controlados, para privarlas de la mayor parte del agua que contienen.”

“Artículo 914 - (Resolución Conjunta SPReI N° 169/2013 y SAGyP N° 230/2013) “Con la designación de Peras enteras desecadas, se entienden las peras desecadas enteras, pudiendo o no conservar el epicarpio (piel), pedúnculo, corazón y semilla. Con la designación de Peras en mitades desecadas, se entienden las peras seccionadas por la mitad (siguiendo la línea imaginaria que va desde el pedúnculo al cáliz), libres de pedúnculo, corazón y semilla, con o sin epicarpio, que han sido desecadas”.

Debido que, al inicio del proyecto, se ignora el método de extracción de humedad, es decir, si es por condiciones ambientales naturales o por medio de procesos controlados, se utilizará la denominación de “peras desecadas” para designar a la pera sometida a cualquiera de las dos

clases de métodos. Esta terminología será utilizada en todo el desarrollo del proyecto para simplificar el análisis, aunque luego resulte ser inexacta.

Para cada producto que se exporta existe una determinada nomenclatura oficial. En nuestro país se utiliza la Nomenclatura Común del Mercosur (NCM), que clasifica los productos, asignando a cada uno de ellos una única posición arancelaria. Esto permite obtener una interpretación legal uniforme en todos los países miembros de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

La NCM está conformada por 21 secciones y 99 capítulos. Las secciones están ordenadas según el grado de elaboración de los productos. Se entiende por “posición arancelaria” el código numérico integrado según lo representado en el Cuadro 3.

**Cuadro 3** Estructura de la posición arancelaria general y aplicada a la pera desecada

General			Pera desecada	
00	Capítulo	2 dígitos	08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
00.00	Partida	4 dígitos	08.13	Frutas y otros frutos secos, excepto los de las partidas 08.01 a 08.06 Incluye mezclas de frutas u otros frutos secos, o de frutos de cáscara de este capítulo
00.00.00	Subpartida sistema armonizado	6 dígitos OMC	08.13.40	Dentro de esta categoría se descartan damascos (10) , ciruelas (20), y manzanas (30), quedado “los demás frutas u otros frutos”
00.00.00.00	Subpartida Regional	8 dígitos MERCOSUR	08.13.40.10	En esta categoría sólo entran las peras desecadas
00.00.00.00.0000E	SIM (Sistema informático Maria)	11 dígitos y una letra (dígito control)		

Fuente: Adaptado de “¿Cómo venderle al mundo?”, Banco BICE

En función de esta información puede interpretarse cómo se compone la posición arancelaria de la pera desecada, en Argentina y en el mundo. Es posible encontrar, en las bases de información del MERCOSUR, a la pera desecada con la Posición Arancelaria 08.13.40.10.

## **Metodología aplicada**

El presente trabajo se realizó por medio de una revisión bibliográfica y el análisis de información secundaria.

La revisión bibliográfica incluyó documentos de tipo legal, tales como el Código Alimentario Argentino, en el cual se basan las definiciones técnicas del producto. También se consultaron documentos técnicos referidos a comercio exterior, especialmente los que presenta el Banco BICE en su portal web: “¿Cómo venderle al mundo?”. La información de los posibles mercados de destino se obtuvo a través del fichaje de los estudios de mercado bajados del Portal de Promoción del Comercio Exterior de la Cancillería Argentina, Argentina Trade Net; del portal de material de apoyo de la página de ProChile, institución del Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Chile encargada de la promoción de la oferta exportable de bienes y servicios chilenos; y de la página del Foreign Agricultural Service del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (FAS, USDA).

Las principales conclusiones del fichaje de estos trabajos permitieron orientar la búsqueda en la información secundaria disponible.

Como información secundaria se utilizaron las bases de datos de Nosis, Investigación y Desarrollo, las cuales fueron solventadas con fondos del proyecto Manuel Belgrano; y las bases de datos del portal TradeMap, estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas, que utiliza la base de datos de la ONU, UNComtrade.

La información obtenida de dichas bases fue procesada y se utilizó para confeccionar gráficos y tablas.

## **Resultados y discusión**

### **Revisión de estudios de mercado anteriores**

En general, se menciona la tendencia creciente de la fruta seca y desecada en el consumo de las principales regiones de destino, pasando de una situación de consumo estacional a una de consumo estable durante todo el año. Esto se atribuye a que los consumidores tienden a buscar una dieta saludable y de alta calidad (Wides, 2008).

Los usos varían en los países de destino, desde su consumo directo en mitades como snacks, hasta la elaboración de compotas para destinos institucionales, como en el caso de Rusia, (Svetlana y Hansen, 2014) incluyendo cubos para la producción de mezclas de frutas desecadas o la producción de muesli y rebanadas (Consulado General en Hamburgo, RA. 2009).

En el análisis de los diversos estudios de mercado surgió Sudáfrica como principal competidor de Argentina en la posición específica de las frutas desecadas, encontrándose dos posibilidades de mejora en la pera desecada argentina: la falta de certificaciones internacionales y el residuo de azufre utilizado en el proceso (Consulado General en

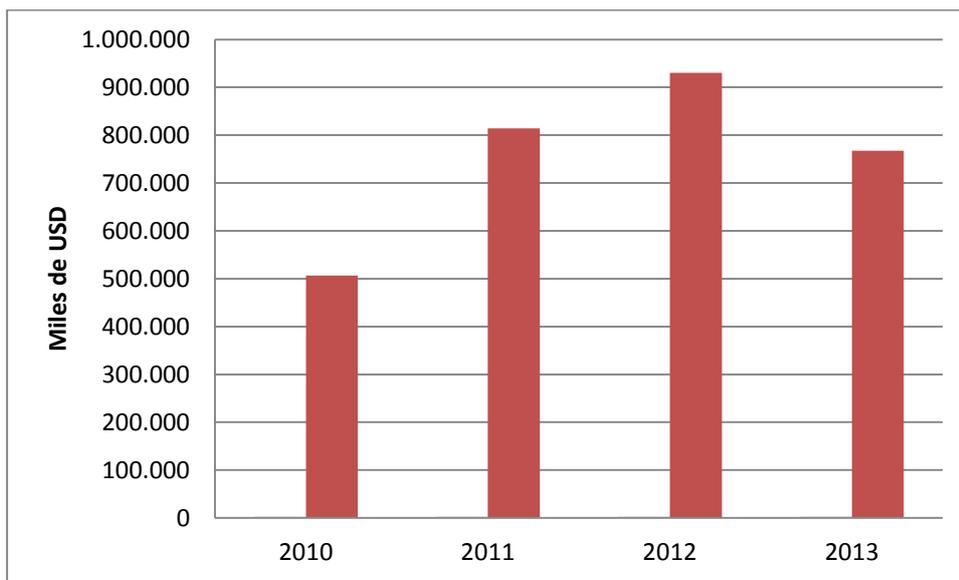
Hamburgo, RA, 2009)(Consulado General y Centro de Promoción en Barcelona, RA, 2012)(Svetlana y Hansen, 2014).

### Análisis del comercio internacional de fruta desecada

En función de la información de posición arancelaria se realizó el análisis de exportaciones e importaciones de la subpartida del sistema armonizado de la OMC 08.13.40, que engloba las frutas desecadas que no son damascos, ciruelas ni manzanas, y donde están comprendidas las peras desecadas.

Según la información del portal Trade Map, las exportaciones mundiales de fruta desecada, posición 08.13.40 han aumentado cerca del 20% en dólares entre 2010 y 2013 (Gráfico 1).

**Gráfico 1:** Exportaciones mundiales de frutas desecadas, posición 08.13.40, en miles de USD, años 2010 a 2013

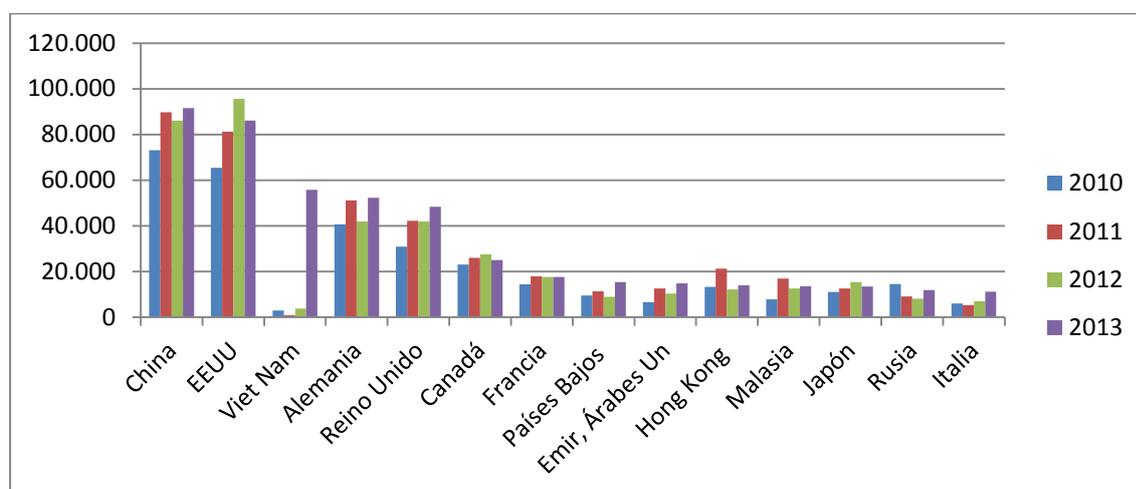


Fuente: elaboración propia en base a información de TradeMAP, 2015

El comercio mundial de las frutas desecadas asciende a los 767 millones de dólares anuales.

Los principales países importadores de frutas desecadas en el año 2013 fueron China (con el 14% del valor de las importaciones), EEUU (13%), Vietnam (8%), Alemania (8%), Reino Unido (7%), Canadá (4%), Francia (3%), seguidos por Francia, Países Bajos, Emiratos Arabes Unidos, Hong Kong, Malasia, Japón, Rusia e Italia (Gráfico 2).

**Gráfico 2** Importaciones mundiales de frutas desecadas por país, posición 08.13.40, en miles de USD, años 2010 a 2013



Fuente: elaboración propia en base a información de TradeMAP, 2015

En cuanto a los principales exportadores, para el mismo año, se registran Tailandia con el 22% del valor de las exportaciones en USD; China, con el 12%; España, con el 12%; Pakistán, con el 10%, Alemania y EEUU, con el 8%; y siguen Países Bajos, Sudáfrica, India, Francia y Grecia. Con un valor de las exportaciones de USD 4.400 millones, Argentina ocupa el lugar número 26 a nivel mundial, debajo de países competidores como Sudáfrica y Chile.

### La fruta desecada en el comercio exterior argentino

Habiéndose identificado el posicionamiento de la República Argentina en el comercio internacional de frutas desecadas en general, se pasó al análisis de la situación de las frutas desecadas en las exportaciones totales del país.

Al analizar las exportaciones nacionales de frutas en general, se observa que algunas frutas desecadas ocupan lugares de importancia. Tal es el caso de las pasas de uva y las ciruelas desecadas, que se ubican en el octavo y noveno lugar del ranking de exportaciones, ambas con el 4% del total (Cuadro 4).

**Cuadro 4** Ranking de exportaciones argentinas de frutas, años 2009 a 2013, en 000 USD

Año	2009	2010	2011	2012	2013	2013 (%)
<b>Peras</b>	400.110	381.573	455.150	420.040	479.052	35%
<b>Limones y limas</b>	167.371	294.201	219.154	203.643	248.465	18%
<b>Manzanas</b>	198.902	162.015	206.063	138.049	176.626	13%
<b>Arándano</b>	78.670	118.102	110.572	111.475	83.113	6%
<b>Mandarinas</b>	89.847	104.892	106.203	91.468	81.908	6%
<b>Uvas frescas</b>	60.822	67.013	95.785	67.044	35.388	3%
<b>Naranjas</b>	98.242	104.692	95.036	27.261	20.065	1%
<b>Uvas (pasas)</b>	29.145	42.475	54.335	57.958	58.772	4%
<b>Ciruelas (s/carozo)</b>	35.420	33.212	39.957	30.981	59.059	4%
<b>Pomelos</b>	10.342	45.212	92.703	1.124	671	0%
<b>Otros</b>	171.193	157.004	186.355	141.752	131.561	10%
<b>Total fruta</b>	1.342.072	1.512.402	1.663.326	1.292.806	1.376.691	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Nosis, 2014

En cuanto a las exportaciones argentinas de frutas desecadas (posición 0813 40), puede verse que, además de las ya mencionadas ciruelas D'Angen sin carozo, se exportan ciruelas D'Angen con carozo, manzanas deshidratadas, peras desecadas y pelones deshidratados, entre otros (Cuadro 5).

Cuadro 5 Exportación de frutas desecadas por provincia en USD año 2013

Producto/ori gen	Mendoz a	Rio Negro	Buenos Aires	Indeter m.	Chub ut	San Juan	Total producto	Pro d.%
<b>Ciruela</b>	57.772.8	1.637.2	1.919.7	46.029		9.600	61.385.56	64%
<b>D'Ágen sin carozo</b>	62	76	97				4	
<b>Ciruela</b>	18.998.8	0	199.52	245.122	0	62.45	19.505.97	20%
<b>D'Ágen con carozo</b>	76		4			8	9	
<b>Manzanas deshidratada s</b>	23.100	6.884.3 10	24.050				6.931.460	7%
<b>Peras desecadas</b>	2.533.49 3	247.999	10.749				2.792.242	3%
<b>Ciruelas president sin carozo</b>	1.797.11 3						1.797.113	2%
<b>Pelones</b>	1.244.29 1						1.244.291	1%
<b>Otros</b>	1.976.26 8	3.699	22.233		280.1 29		2.282.329	2%
<b>Total origen</b>	84.346.0 02	8.773.2 83	2.176.3 52	291.151	280.1 29	72.05 8	95.938.97 7	100 %
<b>Origen %</b>	87,9%	9,1%	2,3%	0,3%	0,3%	0,1%	100%	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Nosis, 2014

Las ciruelas constituyen el 86% del total de frutas desecadas, mientras que las peras alcanzan el 3% del total.

Las exportaciones argentinas de fruta desecada provienen principalmente de la provincia de Mendoza. También participan en las exportaciones las provincias de Río Negro, San Juan y Chubut.

### El negocio de la pera desecada

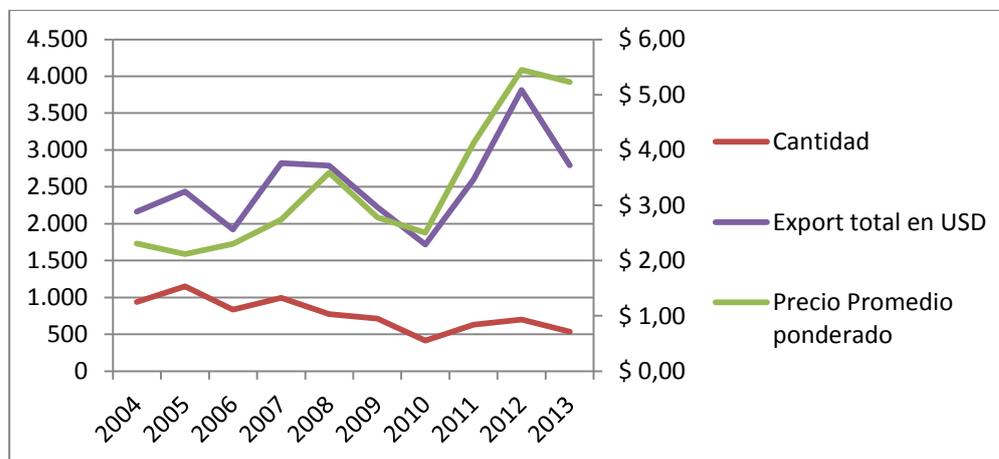
Finalmente se pasó al análisis específico del negocio de la pera desecada. Como se explica anteriormente, la posición arancelaria (subpartida regional) por la que se comercia la pera desecada es la 08134010.

En primer lugar se analizó la evolución de sus precios y sus volúmenes exportados en el decenio 2004-2013.

Para el análisis de los precios se consideró el precio promedio ponderado (por destino) en dólares. En el decenio considerado los precios han evolucionado positivamente, pasando de USD 2.31 en 2004 a USD 5.23 en 2013 (127%), experimentando una caída en el período 2008-2011.

En cuanto a las cantidades, se observa que han evolucionado negativamente a lo largo del período considerado, pasando de más de 1 millón de toneladas en el año 2004 a algo más de 500 mil toneladas en el 2013, lo que representa una caída en volumen del 40%.

**Gráfico 3:** Evolución de las exportaciones en volumen (toneladas), en valor (miles USD) y evolución del precio por kg promedio ponderado en USD, años 2004 a 2013



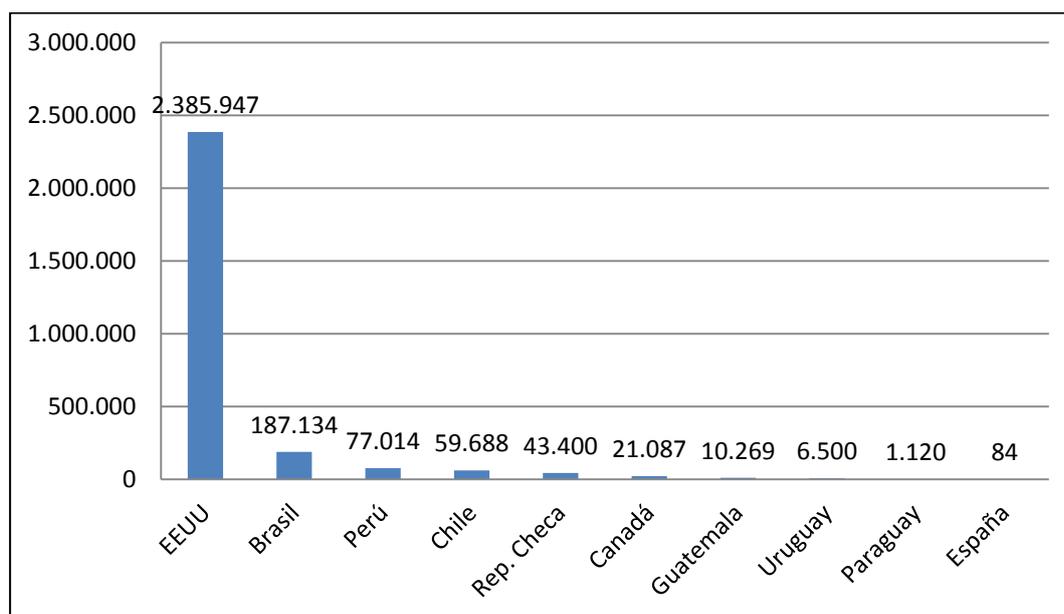
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Nosis, 2014

El efecto combinado de la evolución de precios y volúmenes da lugar a una evolución del valor de las exportaciones (en USD), del 29%.

En definitiva, el negocio presenta tendencias moderadamente positivas, aunque se abre el interrogatorio acerca de cuál es la causa de la caída en volúmenes.

Los principales destinos de las exportaciones de la pera desecada argentina en el año 2013, (en USD) fueron liderados por EEUU, con el 85%, seguido por Brasil (7%), Perú (3%), Chile, Rep. Checa, Canadá, Guatemala, Uruguay, Paraguay y España (Gráfico 4).

**Gráfico 4** Exportaciones de pera desecada por destino en USD, año 2013



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Nosis (Aduana argentina), 2014

Si se amplía el análisis (2013 a 2004), se encuentra que países que hoy no se visualizan como destino sí tuvieron peso años anteriores. Entre estos se cuenta Reino Unido, Australia, Venezuela, México y Alemania.

Como se menciona en párrafos anteriores, el precio de exportación de la pera desecada muestra una clara tendencia a crecer con el avance de los años, pero la evolución de los precios tiene particularidad según el país de destino analizado.

**Cuadro 6** Precio FOB promedio por kg en USD en los principales países de destino (años 2004-2013)

Países de destino	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
República Checa									6,10	6,20
Paraguay									4,98	6,40
Guatemala						4,70	4,90	5,90	6,10	6,30
Perú						3,55		4,55	5,66	5,92
Canadá	0,50	3,15	2,54					5,50	7,30	5,27
Uruguay	2,80	2,71	2,83	2,80	3,20	3,28	4,45	5,30	6,50	6,50
Estados Unidos	2,70	2,58	2,79	2,92	3,98	3,79	2,38	4,74	5,61	5,38
España	2,32	2,51		3,24					4,88	4,20
Brasil	2,34	2,99	2,78	1,60	1,96	3,64	4,63	4,82	5,44	4,51
Chile	0,78	0,61	1,15	1,73	0,73	0,32	0,75	1,02	2,92	2,69

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Nosis (Aduana argentina), 2014

Como se puede observar en el Cuadro 6, el mayor precio FOB varió entre USD 6.5 (Uruguay) y USD 2.69 (Chile) en el año 2013. EEUU, como comprador de los mayores volúmenes, se ha mantenido históricamente en la mitad de tabla en lo que respecta al precio. Es claramente

Chile el país de destino que menos ha pagado, con valores de alrededor de un tercio del mayor valor anual, lo que abre el interrogatorio sobre la posible diferencia de calidad de producto que puede estar enviándose a este destino.

En cuanto al origen de las exportaciones, tenemos que, con más del 90%, Mendoza es la principal provincia, seguida por Río Negro (USD 248 mil, 8.9%).

**Cuadro 7** Exportación argentina de peras desecadas por provincia en USD, año 2013

<b>Provincia</b>	<b>Exportación 2013 en USD</b>	<b>%</b>
<b>Prov. Mendoza</b>	2,533,493	90.7%
<b>Prov. Río Negro</b>	247,999	8.9%
<b>Prov. Buenos Aires</b>	10,749	0.4%
<b>Total</b>	2,792,242	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Nosis (Aduana argentina)

Es de destacar el hecho de que, como se menciona anteriormente, el grueso de la producción de pera fresca se genera en la provincia de Río Negro, mientras que el 90% de la pera desecada es exportada desde Mendoza.

Las principales empresas exportadoras en el año 2013 fueron: Natural fruit (con el 30%), Nevada Argentina (27%), Fada SA (7%), Aghetone Ricardo (2%), Morillas Juan Carlos (1,3%), Frutos de Bowen (1,2 %). Puede observarse que aparecen como exportadoras algunas empresas que no son especializadas en el rubro de frutas<sup>3</sup>.

En concordancia con la información del origen de las exportaciones se observa que la mayoría de las empresas exportadoras están radicadas en la provincia de Mendoza.

---

<sup>3</sup> Esto se atribuye a una normativa de la Secretaría de Comercio Exterior que exige exportar para poder importar.

**Cuadro 8** Principales empresas exportadoras de pera desecada por provincia de origen, año 2013 en FOB USD

Exportadores probables	Mendoza	Rio Negro	B. Aires	Total (FOB USD)	Participación %
<b>NATURAL FRUIT IMPORT - EXPORT S.A.</b>	833.649			833.649	30%
<b>NEVADA ARGENTINA S A</b>	750.554			750.554	27%
<b>No informado</b>	128.954	247.999		376.953	14%
<b>FADA SOCIEDAD ANONIMA</b>	194.004			194.004	7%
<b>M-S INVERSIONES S.A.</b>	187.691			187.691	7%
<b>RODADOS AURORA SOCIEDAD ANONIMA</b>	160.108			160.108	6%
<b>PROMUEBLES S.A.</b>	103.840			103.840	4%
<b>AGHETONE RICARDO</b>	55.200			55.200	2%
<b>MORILLAS JUAN CARLOS</b>	36.000			36.000	1%
<b>FRUTOS DE BOWEN S.A.</b>	33.418			33.418	1%
<b>FRUTAGRO EXPORTADORA IMPORTADORA S A</b>	32.393			32.393	1%
<b>Otros</b>	17.683		10.749	28.432	1%
<b>Total</b>	2.533.493	247.999	10.749	2.792.242	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Nosis (Aduana argentina)

La mayoría de las empresas mencionadas se localizan en las zonas de San Rafael y General Alvear.

### Información arancelaria

Como información complementaria se realizó un análisis de la información arancelaria, que contempla las tasas que debe pagar el comercializador para poder exportar la mercadería, tanto en el país de origen como en los países de destino (Cuadro 9).

En primer lugar, se deben pagar los derechos de exportación (DE), los cuales gravan las mercaderías que se destinan al exterior por tiempo indeterminado (o exportaciones a consumo). Actualmente, los DE pueden ser pagados al momento de registrar el permiso de embarque ante la aduana, o al momento de ingresar las divisas. En el caso de la posición arancelaria 08.13.40.10, es decir, la posición correspondiente a las peras desecadas, los Derechos de Exportación ascienden al 2.5% del valor del valor FOB.

**Cuadro 9:** Aranceles y reintegros para exportación e importación de pera desecada (posición arancelaria 08134010) en Argentina

Indicador	Derechos de exportación (DE)	Reintegros (R)	Arancel de importación (AEC)
Tasa	2.5%	5/6%	10%

Fuente: Tarifar – Comercio exterior

Para el ingreso al país de destino también pueden existir barreras arancelarias. Estas varían según los acuerdos previos entre el país de origen (en este caso, Argentina) y el país de destino. Para la posición analizada, los gravámenes para los principales países de destino (actuales y potenciales) son: EEUU, 2.5 %; Alemania, 2.9%; Brasil, Chile, Perú y Uruguay, cero.

Como se menciona anteriormente, el principal país competidor de Argentina en lo que respecta a las peras desecadas es Sudáfrica. Este país cuenta con tratado de libre comercio con la Unión Europea (arancel 0%) y con preferencia arancelaria con Estados Unidos (alrededor del 1.4%).

Por otra parte, se mencionan también los reintegros (RE), que corresponden a la devolución total o parcial de los tributos interiores que se hubieran pagado en las distintas etapas de producción y comercialización de las mercaderías a exportar manufacturadas en el país, nuevas y sin uso. En el caso de este producto, varían según la presentación del producto, de la siguiente forma:

- 0813.40.10.100 A - En envases inmediatos de contenido neto inferior o igual a 1 kg (R.420/99 MEYOSP) RE 6% (calculado sobre el precio FOB).
- 0813.40.10.900 U - Los demás RE 5% (calculado sobre el precio FOB).

Finalmente se hace mención al arancel de importación (AEC), que consiste en la tasa a abonar cuando se ingresa mercadería de otro país en Argentina. En el caso de la pera desecada, el AEC asciende al 10% (Calculado sobre valor CIF).

## Conclusiones

Puede afirmarse que existe una tendencia mundial creciente al consumo de frutas secas y desecadas, con el consiguiente crecimiento en sus exportaciones. Con un valor de las exportaciones de USD 4.400 millones, Argentina ocupa el lugar número 26 a nivel mundial (año 2013), debajo de países competidores como Sudáfrica y Chile.

Dentro de las exportaciones de fruta desecada (Posición 081340), la pera desecada ocupa el cuarto lugar, debajo de las ciruelas D'Angen sin carozo, con carozo y manzanas deshidratadas.

Los usos de pera desecada varía en los países de destino, desde su consumo directo en mitades como snacks hasta la elaboración de compotas para destinos institucionales, como en

el caso de Rusia, incluyendo cubos para la producción de mezclas de frutas desecadas o la producción de muesli y rebanadas.

En el análisis de los diversos estudios de mercado surge Sudáfrica como principal competidor de Argentina en la posición específica de las peras desecadas, encontrándose dos posibilidades de mejora en la pera desecada argentina: la falta de certificaciones internacionales y el residuo de azufre utilizado en el proceso.

La tendencia de las exportaciones argentinas de pera desecada es a caer en volumen, pero a aumentar en precio.

El principal destino de la pera desecada argentina es EEUU, con el 85% de las exportaciones, seguido de Brasil (7%), Perú (3%), Chile, Rep. Checa, Canadá, Guatemala, Uruguay, Paraguay y España, entre otras. Reino Unido, Australia, Venezuela, México y Alemania aparecen como destinos que tuvieron peso en el pasado pero que en la actualidad no participan.

El precio FOB promedio por kilogramo de pera desecada varió entre USD 6.5 (Uruguay) y USD 2.69 (Chile) en el año 2013. EEUU, como comprador de los mayores volúmenes, se ha mantenido históricamente en la mitad de tabla en lo que respecta al precio promedio. Es claramente Chile el país de destino que menos ha pagado, con valores de alrededor de un tercio del mayor valor anual, lo que abre el interrogatorio sobre la posible diferencia de calidad de producto que puede estar enviándose a este destino.

El grueso de la producción de pera fresca se genera en la provincia de Río Negro, mientras que el 90% de la pera desecada es exportada desde Mendoza. Las principales empresas exportadoras son Natural fruit (con el 30%), Nevada Arg.(27%), Fada SA (7%), Aghetone Ricardo (2%), Morillas Juan Carlos (1,3%), Frutos de Bowen (1,2 %).

El presente trabajo abre una serie de interrogantes que esperan ser resueltos en entrevistas a los actores de la cadena: ¿por qué el origen de la exportación se encuentra desplazado del origen de la que se supone como principal materia prima del producto, es decir, la pera desecada?, ¿por qué existen variaciones tan grandes entre los precios pagados anualmente en los distintos países?, ¿ qué proyección tiene el negocio si los volúmenes caen pero el precio aumenta?

## **Bibliografía**

- Consulado General en Hamburgo, RA. 2009. Perfil de mercado pera desecada en Alemania. (En línea). Consultado en marzo 2014. Documento PDF. Disponible en: <http://www.argentinatradenet.gov.ar/>.
- Consulado General y Centro de Promoción en Barcelona, RA. 2012. Perfil de mercado español de fruta desecada. (En línea). Consultado en marzo 2014. Documento PDF. Disponible en: <http://www.argentinatradenet.gov.ar/>.
- FUNBAPA (Fundación Barrera Zoofitosanitaria Patagónica). 2014. Anuario Estadístico 2013 de egreso de peras y manzanas de la región protegida patagónica. (En línea). Consultado en julio 2013. Documento PDF. Disponible en: <http://200.51.95.116/statistique.htm>

- SEFRN (Secretaría de fruticultura de Río Negro). 2013. Propuesta para una fruticultura sustentable. (En línea). Editado por Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la provincia. Consultado en octubre 2013. Documento Word. Disponible en: <http://www.fruticultura.rionegro.gov.ar/index.php?contID=8140>
- SEFRN (Secretaría de fruticultura de Río Negro), FaCA- UNCo (Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Comahue), MDT (Ministerio de Desarrollo Territorial de la Provincia de Neuquén), e INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria). 2011. "Balance frutícola Temporada 2009 2010." Consultado en Julio 2013. Documento PDF. Disponible en: <http://www.cpymeadeneu.com.ar/Documentos/Balance2010.pdf>
- SENASA (Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Agroalimentaria), RA. 2014. Anuario Estadístico 2013. Consultado en Julio 2013. Documento PDF. Disponible en: <http://www.senasa.gob.ar>.
- Svetlana, I., Hansen, E. 2014. "Market for dried fruits expected to grow in 2014 \_St. Petersburg\_Russian Federation". (En línea). USDA (Department of Agriculture, US). Consultado en marzo 2014. Documento PDF. Disponible en: [http://agriexchange.apeda.gov.in/marketreport/Reports/Market for Dried Fruits Expected to Grow in 2014%20 St.%20Petersburg Russian Federation 3-25-2014.pdf](http://agriexchange.apeda.gov.in/marketreport/Reports/Market%20for%20Dried%20Fruits%20Expected%20to%20Grow%20in%202014%20St.%20Petersburg%20Russian%20Federation%203-25-2014.pdf)
- Wides, C. 2008. Review of France product brief dried fruit. (En línea). Editado por Embajada de US. Consultado en marzo 2014. Documento PDF. Disponible en: <http://www.fas.usda.gov/>

#### Páginas web

- Banco BICE, RA. 2014. ¿Cómo venderle al mundo? (en línea). Consultado junio 2014. Disponible en <http://www.bice.com.ar/>
- Fundación exportar, RA. 2014. Inteligencia Comercial (en línea). Consultado 2013-2014. Disponible en <http://www.exportar.org.ar/web2013>
- Nosis Investigación y desarrollo, AR. 2015. Estadísticas de comercio exterior (en línea). Consultado 2013 a 2015. Disponible en <http://www.nosis.com/>
- ProChile, CL. 2014. Estudios de mercado y otros documentos (en línea). Consultado 2013-2014. Disponible en <http://www.prochile.gob.cl/>
- Trademap. 2015. Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas (en línea). Consultado 2015. Disponible en <http://www.trademap.org/Index.aspx>
- Tarifar Argentina, RA. 2015. Comercio exterior (en línea). Consultado 2015. Disponible en [http://www.tarifar.com/tarifar/acceso\\_grat.jsp](http://www.tarifar.com/tarifar/acceso_grat.jsp)
- USDA (Department of Agriculture, US). 2014. FAS (Foreing Agricultural Service) (en línea). Consultado 2013 a 2015. Disponible en <http://www.fas.usda.gov/>